



2022年3月期 決算説明資料

2022年 5月

プロパティエージェント株式会社

(証券コード: 3464)

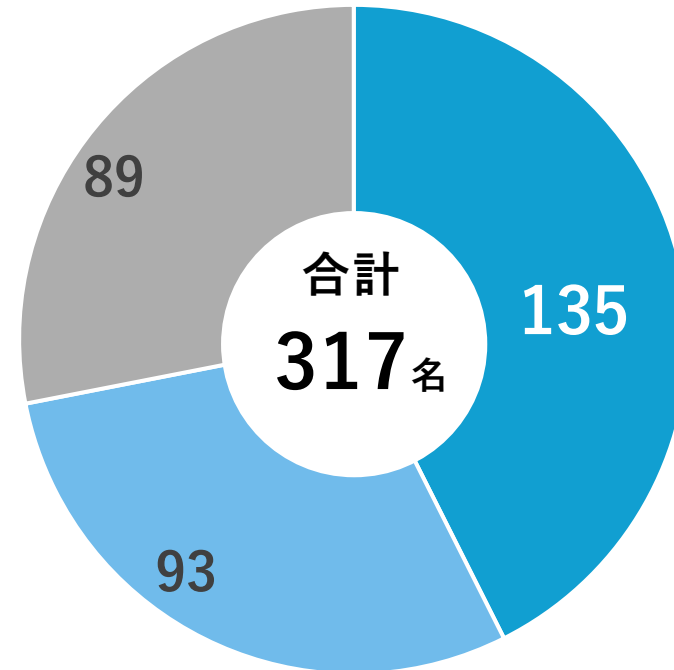
会社名	プロパティエージェント株式会社
本社	東京都新宿区西新宿6-5-1 新宿アイランドタワー41階
代表者	代表取締役社長 中西 聖
設立	2004年2月
資本金	6億1,611万円
役職員	317名 (連結・2022年3月末時点・正社員以外含)

事業内容	DX不動産事業 DX推進事業
主なグループ会社	DXYZ株式会社 アヴァント株式会社 バーナーズ株式会社

エンジニア等IT人員比率は約43%と高水準

当社グループのDXを推進するエンジニア等IT人員は135名在籍しており、ITの開発力が当社のビジネスモデルを支える強みとなっております。

グループ全体の職種構成



■ IT人員 ■ 営業 ■ その他（経営企画など）

IT業界に豊富なバックグラウンドをもつディレクター陣のご紹介



アヴァント株式会社 代表取締役CEO
鈴木 将親

アメリカ留学で学んだIT産業の知見を活かしたシステムコンサルティング、サービス企画・提供、システム開発を事業とするアヴァント(株)の創業者。卓越した技術力をもつITの専門集団を10年以上率いる。



アヴァント株式会社 取締役COO
喜納 秀行

IT黎明期からWebソリューション開発部長として不動産管理の物件流通システム化を推進。多くの上場会社にて不動産業界を中心としたWebソリューション、システム運営など幅広く活躍しReTech分野の知識も豊富に持つ。2020年アヴァント(株)入社 取締役COO就任。



バーナーズ株式会社 セールス本部 執行役員
佐々木 鉄兵

カリフォルニア州El Camino Collegeを卒業後、人材営業としてキャリアをスタート。フラッシュマーケティング領域の営業を経て、2016年に(株)サンブリッジに入社。製品販売とソリューション営業の経験を経て2018年にセールスマネージャー、2020年にCRO就任。2022年にバーナーズに参画し、現在に至る。



バーナーズ株式会社 クラウドインテグレーション本部 執行役員
仲 有理

明治大学 理工学部応用化学化卒業。基幹システムの開発からSalesforceを中心としたクラウドソリューションなどのSI案件に従事。様々な業種、業界へのCRM導入コンサルティング及び業務要件定義～実装の経験を経て、株式会社ウフルにて開発部門の部門長として組織管理、推進に従事する。



DXYZ株式会社 取締役社長
木村 晋太郎

慶応義塾大学 法学部法律学科卒業。三井物産(株)ICT事業本部に入社、米・イスラエルのサイバーセキュリティ企業への出資・日本へのサービス展開に従事。その後、三井物産エレクトロニクス社に出向し、物流業界向けDXサービスの立ち上げのPMに従事。2021年4月にDXYZ(株)取締役社長に就任。



プロパティエージェント株式会社 経営企画部 専任部長
佐藤 孝

1997年ソフトバンク(株)に入社、主にセキュリティソリューションで活躍。その後O2O構築やオンラインビジネスモデルの企画・構築に携わり、Pepper Web予約システム、PayPay立ち上げなど様々なプロジェクトを経験。2019年に当社入社、不動産クラウドファンディングRimple立ち上げに参画。現在は自社DX推進を主導。

2022年3月期 業績の概要

- 創業以来の**19期連続増収増益**を達成
- DX不動産会員数は**15万人**を超え、売上高は前期比**28%成長**で**70億円超**の増収
- DX推進事業で**8億円超**の売上高計上
- ストック収入のベースとなる**管理戸数**や**DX支援稼働案件数**も順調に増加

売上高

35,186百万円

営業利益

2,208百万円

DX不動産会員数

151,931 人

不動産販売戸数

1,037 戸

賃貸管理戸数

3,683 戸

建物管理戸数

4,286 戸

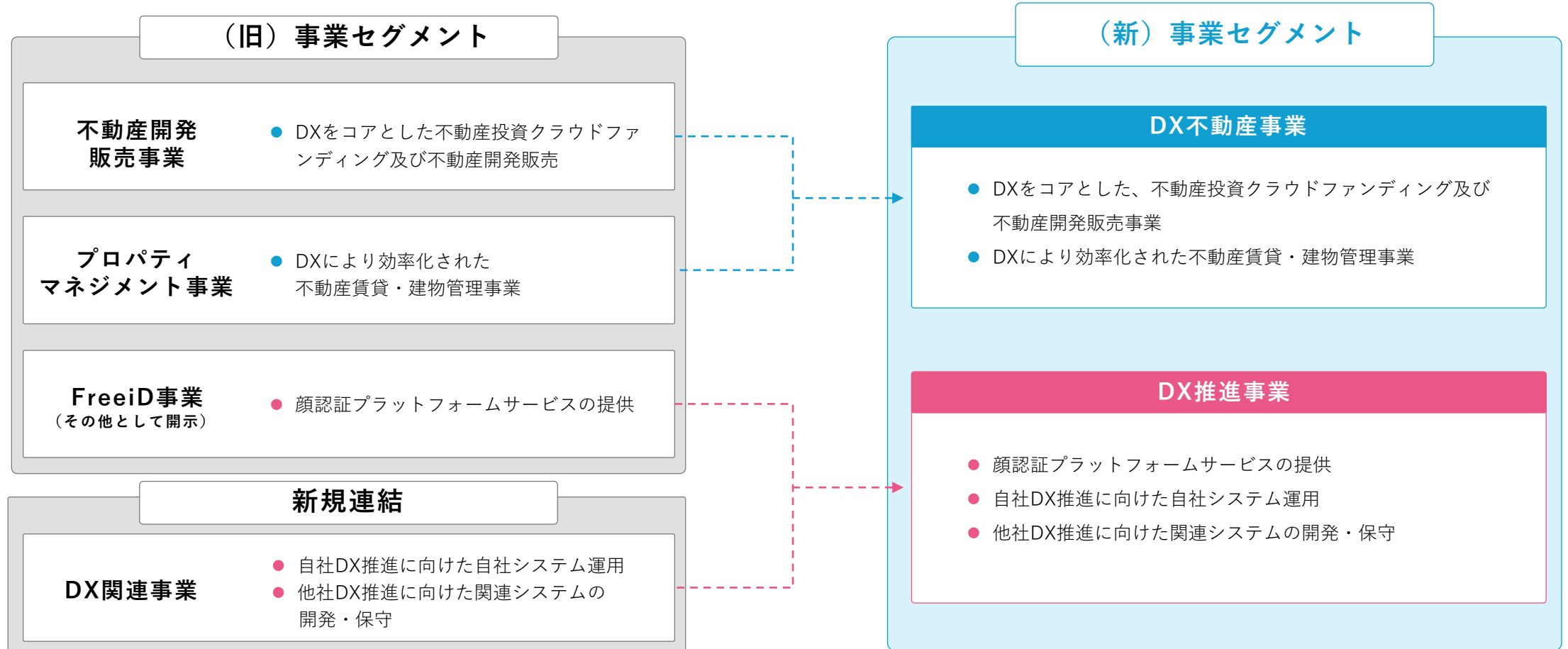
SI稼働案件数

106 件

※2022年3月末時点

(1) 稼働案件数とはDX推進事業におけるDX支援稼働案件数を指します。

事業セグメントの変更についてのお知らせ



DX不動産事業で培ったノウハウをDX推進事業で横展開

DX不動産 事業

不動産開発販売事業
スマートセカンド事業
プロパティマネジメント事業

クラウドファンディング事業



● 不動産の売買・貸借・管理を通じてお客様の資産形成をサポート

- Webマーケティングによる集客や、AI査定・SFA最適化などの自社DXによる生産性の向上
- 入居管理や売却相談まで、一貫通貫型の顧客満足度の高い賃貸管理体制

● DX技術を活用した不動産投資の小口化による投資家の活性化と資産の有効活用

- クラウドファンディングシステムの運用
- 他社のポイントをリンプル内で投資可能にするリアルエステートコインの運用

DX推進 事業

DX支援・その他事業



FreeiD事業



● 様々な業界向けにテーラーメイド型DX支援

- AIによる機械学習や、画像認識技術を活用した、システムコンサルティング
- 不動産業界におけるIT重説、電子契約など営業業務の効率化と商談件数の拡大を推進するシステム開発
- その他不動産業界以外の様々な業種へのDX支援

● 顔認証プラットフォームサービス開発によるスマートシティソリューションの提供

- 顔認証IDプラットフォームサービス「FreeiD」の開発
- マンションやオフィスのキーレス化、無人店舗や保育園のセキュリティ強化などの社会貢献

決算概要

業績ハイライト

単位：百万円	FY2020	FY2021	増減額	増減率
売上高	27,523	35,186	+7,662	+27.8%
営業利益	2,093	2,208	+115	+5.5%
経常利益	1,790	1,918	+127	+7.1%
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,170	1,217	+46	+4.0%

BSハイライト

単位：百万円	FY2020	FY2021	増減額	増減率
総資産	27,961	31,982	+4,020	+14.4%
現預金	5,191	7,908	+2,716	+52.3%
棚卸資産	21,133	21,955	+821	+3.9%
有利子負債	16,939	20,058	+3,118	+18.4%
純資産	7,150	8,220	+1,070	+15.0%

事業概要

DX不動産事業のセグメントPL

継続的会員獲得により、DX不動産会員数は**15万人超**へ。

多様なニーズに対し、商品提供を拡大し、売上高は前期比**25%超**の成長。

自社DXの推進による生産性向上も寄与し、セグメント利益は**3%の成長**。

今後も当社グループの収益の柱として、当事業にて売上高1,000億円を目指す。

DX不動産 セグメント計				
単位：百万円	FY2020	FY2021	増減額	増減率
売上高	27,523	34,462	+6,938	+25.2%
セグメント利益	3,488	3,600	+112	+3.2%

顧客のニーズに応じてDX不動産プラットフォームを展開

不動産投資型のクラウドファンディング「Rimple」や不動産投資情報サイト「不動産投資Times」など、顧客のニーズに合わせたプラットフォームを展開。

社会情勢や顧客ニーズに合わせたサービス運用



- 1口1万円から投資可能
- 他社ポイントが活用可能なリアルエスレートコインの運用

プロが伝える資産運用のイマ! 不動産投資Times

- 300記事以上のコラムを配信
- 不動産投資のプロが専任アドバイザーとしてサポート



DX不動産会員数

➔ 151,931人

※2022年3月末時点・RimpleおよびTimes会員数合計

DX不動産会員のニーズに合わせた商品を多角的に提供

**15万人以上の
DX不動産会員**

クラウドファンディングRimpleによる
不動産投資の経験値積み上げ

不動産投資Timesによる
資産運用の知識集積

不動産
販売戸数
(投資用)

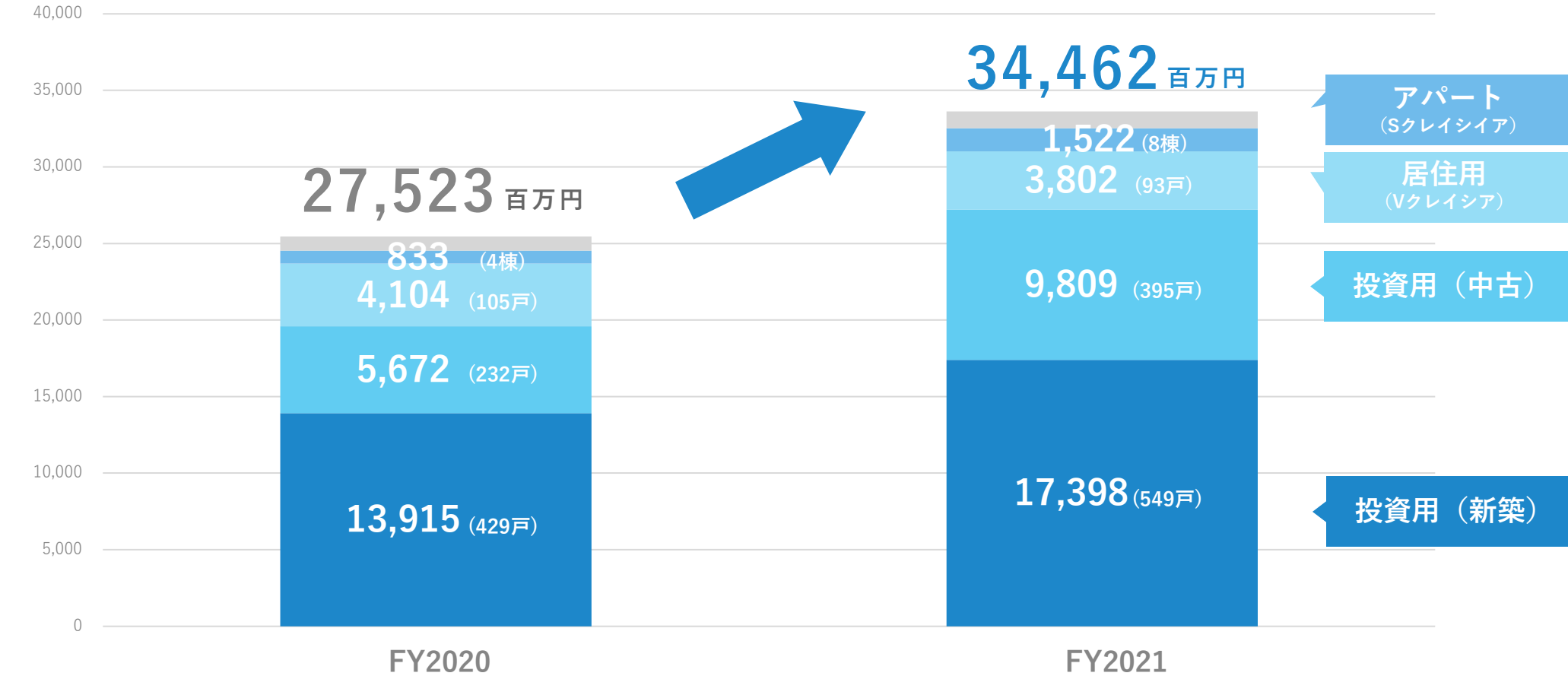
944 戸

※2022年3月末時点

顧客ニーズに合わせた商品提供により不動産の売上・販売数も拡大

不動産開発販売事業・スマートセカンド事業の売上高・販売数推移

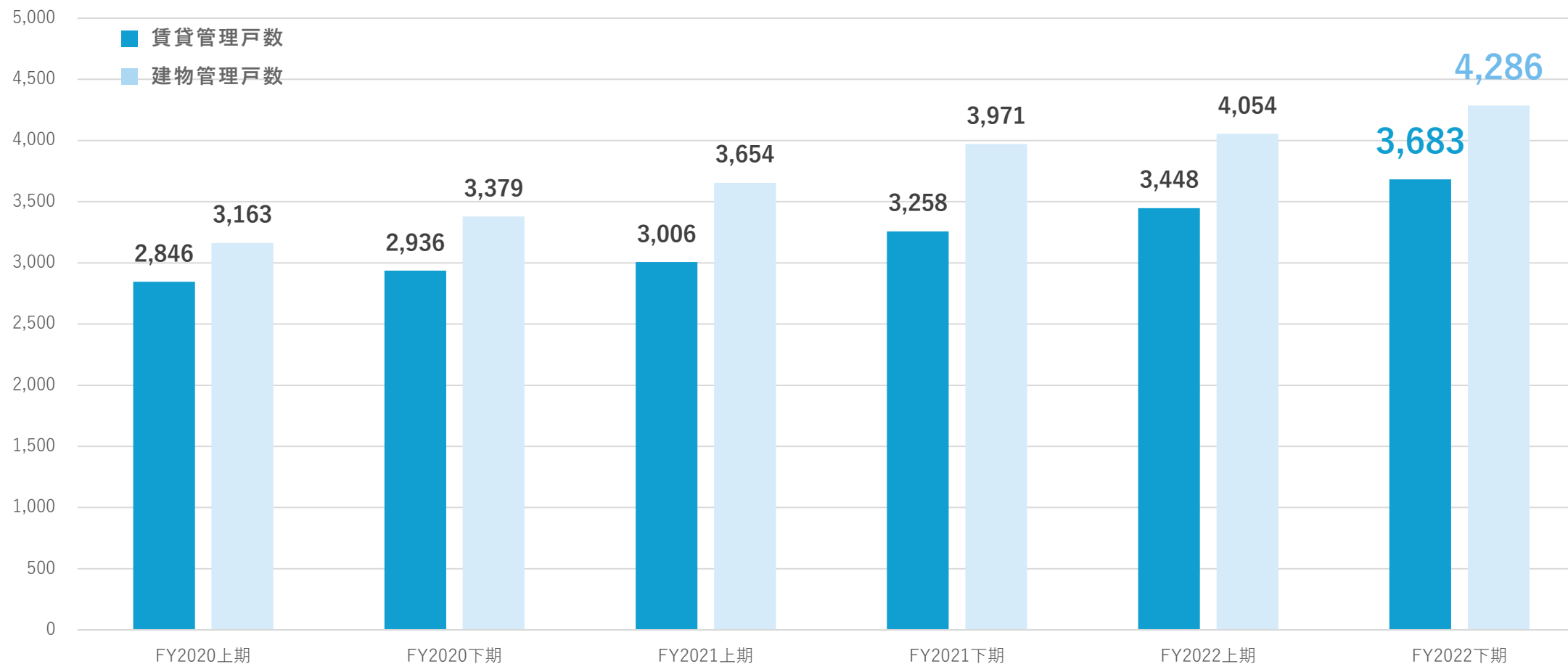
(単位: 百万円)



賃貸管理戸数・建物管理戸数増加によるストック収益の拡大

賃貸管理戸数・建物管理戸数の推移

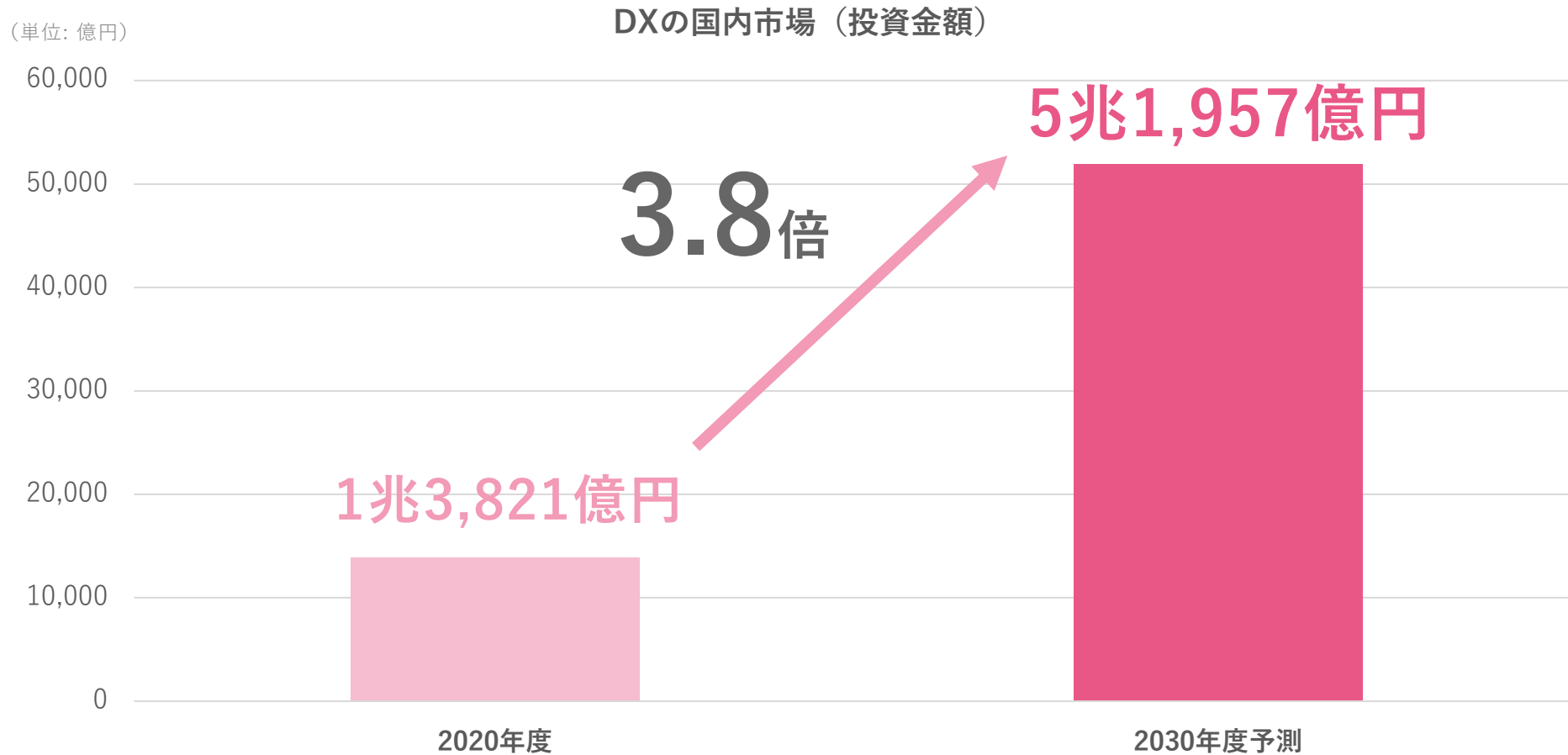
(単位: 戸)



DX不動産事業で築いた知見をDX推進事業へ活用



今後も拡大が予測されるDX市場



株式会社富士キメラ総研「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」より当社作成

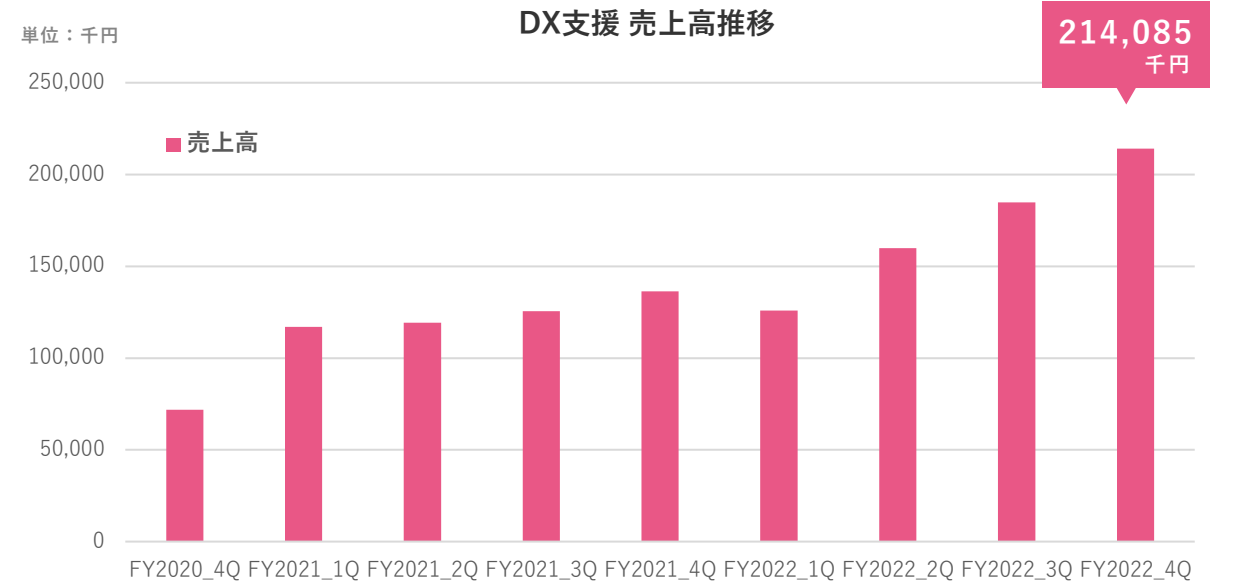
DX支援による売上が順調に成長

FreeID及びDX支援売上ともに順調に伸長。

結果、2022年3月期のDX支援売上高は**558百万円に拡大**。

引き続きDX推進事業の売上拡大に向けて取り組む。

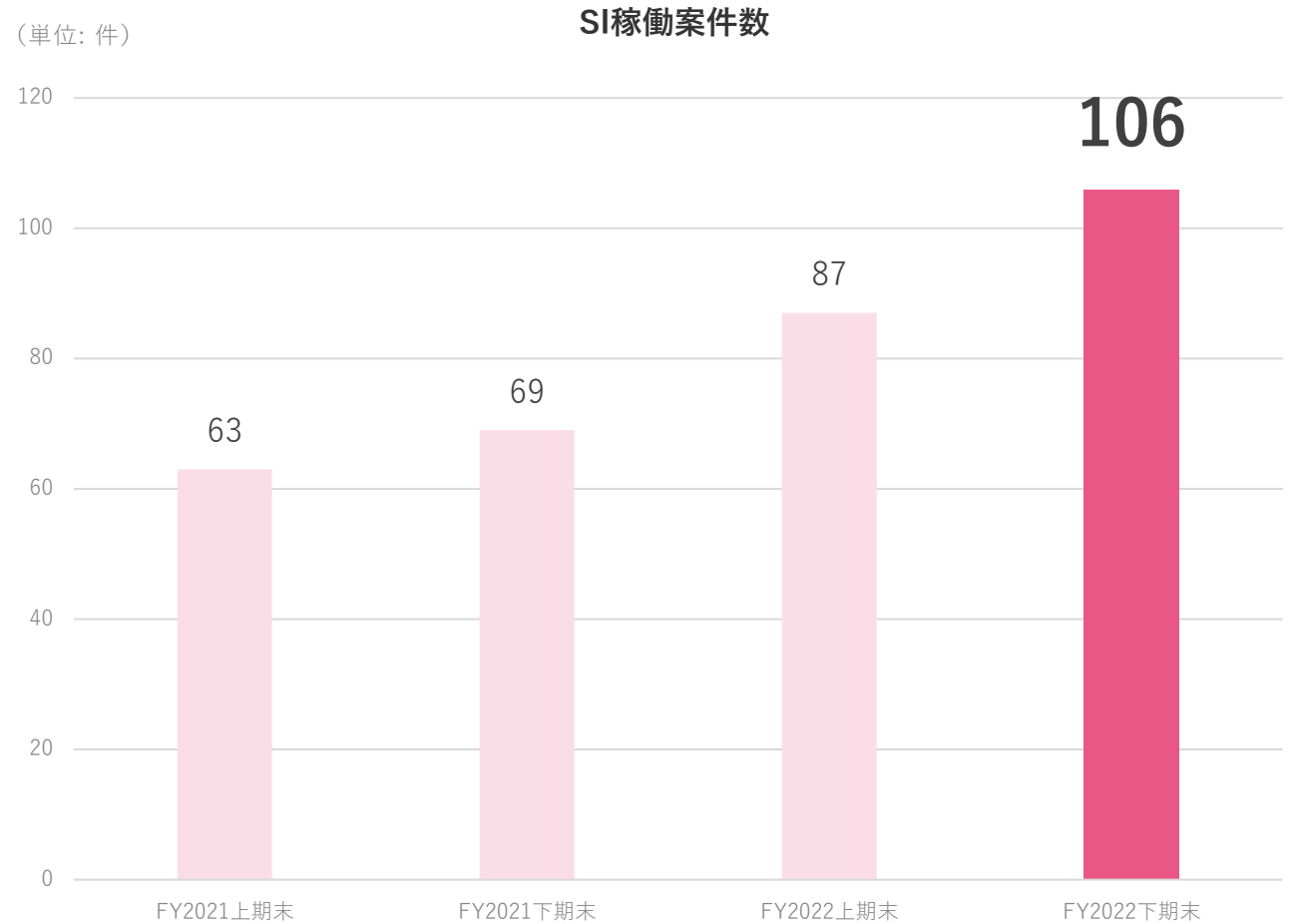
単位：百万円	DX推進 セグメント計	DX支援	FreeID
売上高	833	558	152
セグメント 利益	△9	59	△29



産業横断DX支援の稼働案件数が順調に進捗

昨今のDX需要の機を捉え、DX支援における稼働案件数は**順調に進捗**。

他産業への展開を拡大することで、さらに加速度的な案件の獲得を目指す。



開発事例01

顔認証によるエントランス開錠 鍵が要らないIoTマンション

ISSUE

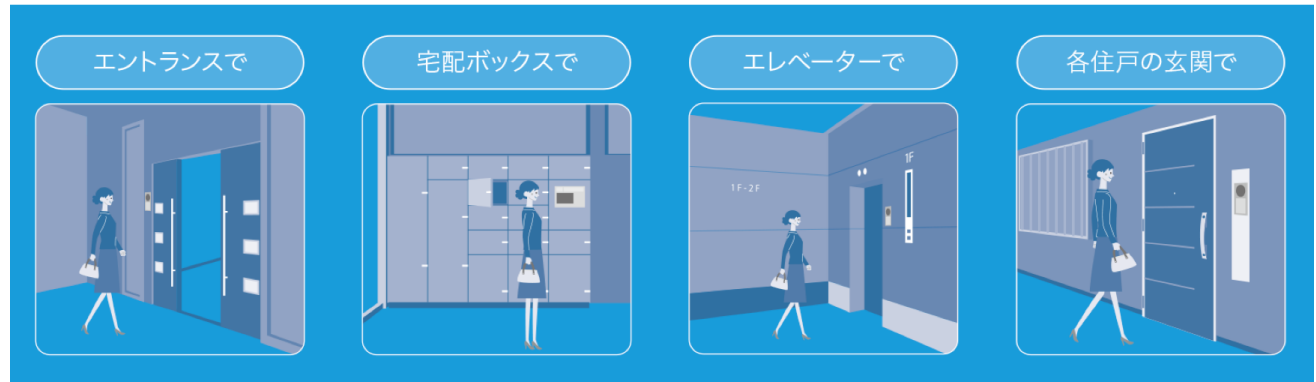
鍵をカバンから取り出す、スマートロック開錠のために暗証番号を入力するなどは手間がかかり、また荷物で塞がっているときは煩わしい。

SOLUTION

顔情報を共通IDプラットフォーム化する「FreeID」を開発しマンションエントランスに導入。入居者は顔認証端末に顔をかざすだけでハンズフリーで開錠・入室が可能になる。

PRACTICAL USAGE

時間制限付きのOne Time機能を搭載した顔認証も搭載。鍵を持たない家族や友人が入室したいときも顔認証による入館が可能。



開発事例02

設計図面からWeb公開用の間取図を自動生成するシステム

ISSUE

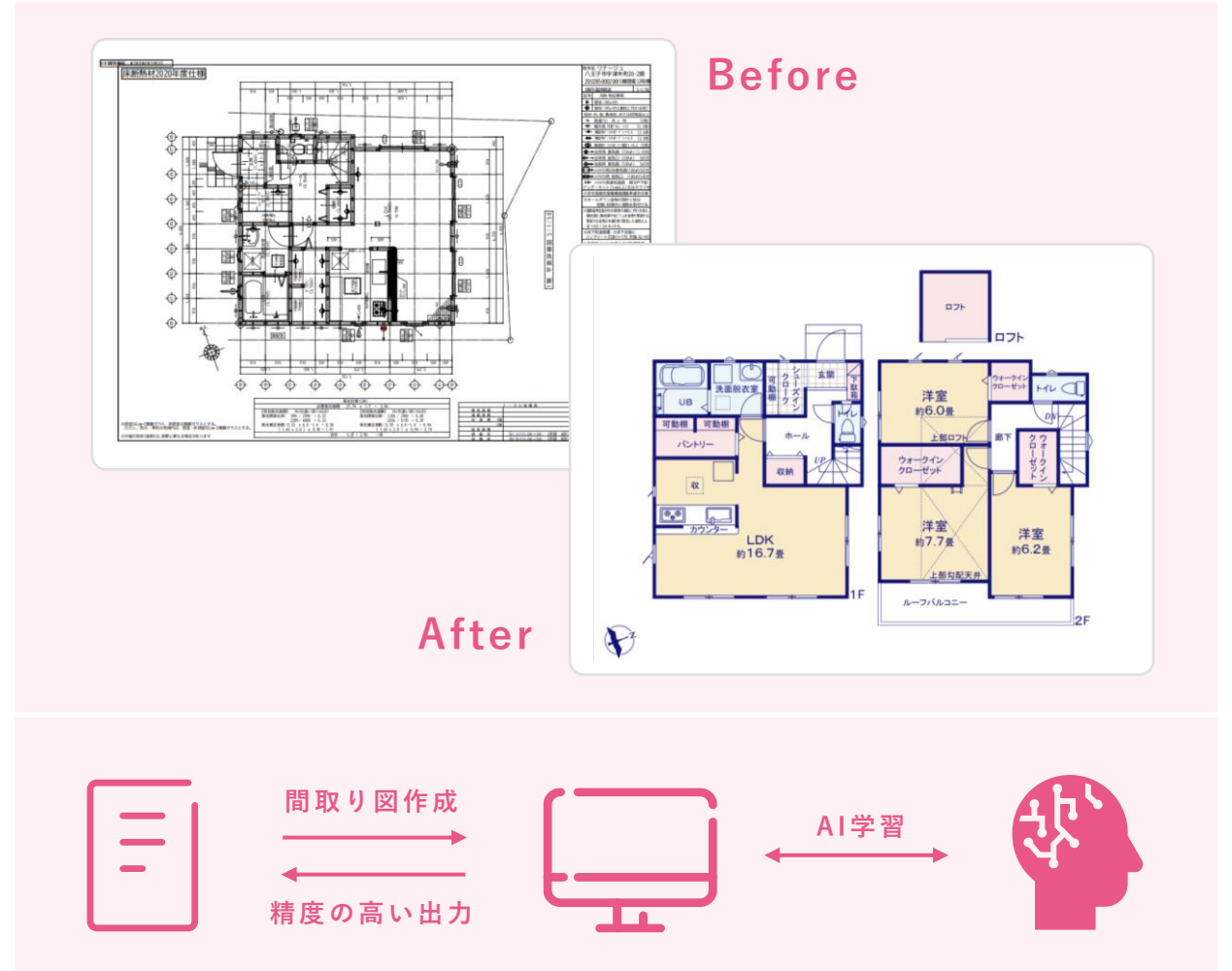
Web公開用の間取図作成は、部屋ごとの色分けなどの作業が発生するためコストおよび作成リードタイムがかかっている。

SOLUTION

建築設計図面データのAI学習により、Web公開用の間取図を半自動出力。
出力作業を繰り返し行うことで、AIは各間取りの共通項を学習し習熟度を高め精度を向上させることが可能になる。

PRACTICAL USAGE

多数の画像から類似のパターンを認識し、業務要件やルール等に基づくアウトプットへの応用が可能。また、設計図面から寸法や形状、向きなど一定の要素の抜き出しを行いデータベースに保存することで設計図面の検索システムへの応用も可能。



開発事例03

AIによる賃料査定で精度の高い事業 収支を半自動作成

ISSUE

物件開発のための事業収支を作成において、必要情報の入力はマンパワーで行い、賃料の査定も担当者の経験に基づき属人化されていた。

SOLUTION

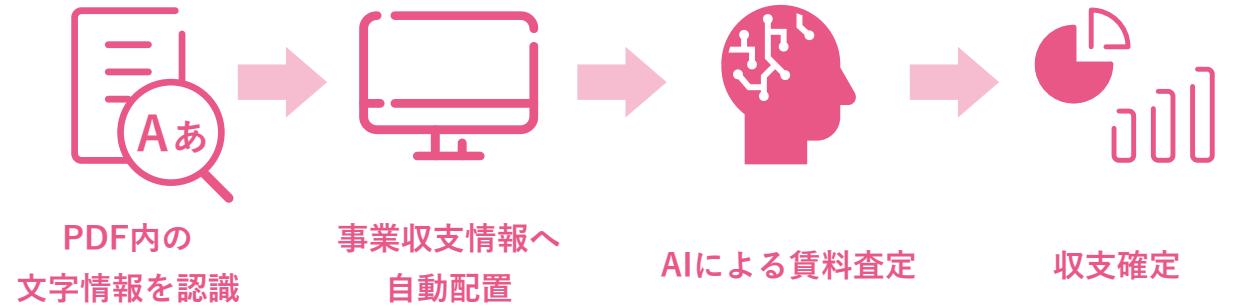
PDFの文字情報を認識し、事業収支に自動配置。

さらにAIが賃料査定をすることでデータドリブンな精度の高い収支の作成を実現。
手入力作業で発生するコストを大きく削減。

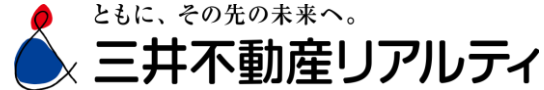
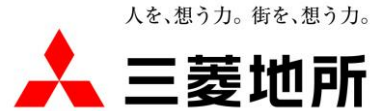
PRACTICAL USAGE

物件にユニークIDを与えることでエリア特性、価格相場などのデータを収集することができ、さらに仕入れ担当の進捗管理にもつながる。

蓄積したデータを活用することで無駄の少ない仕入れ業務を実現。



様々なリーディングカンパニーをクライアントとしてもつ



DX推進・支援実績数

31社

※2022年3月末時点
掲載許可を得ている企業のみ掲載しております

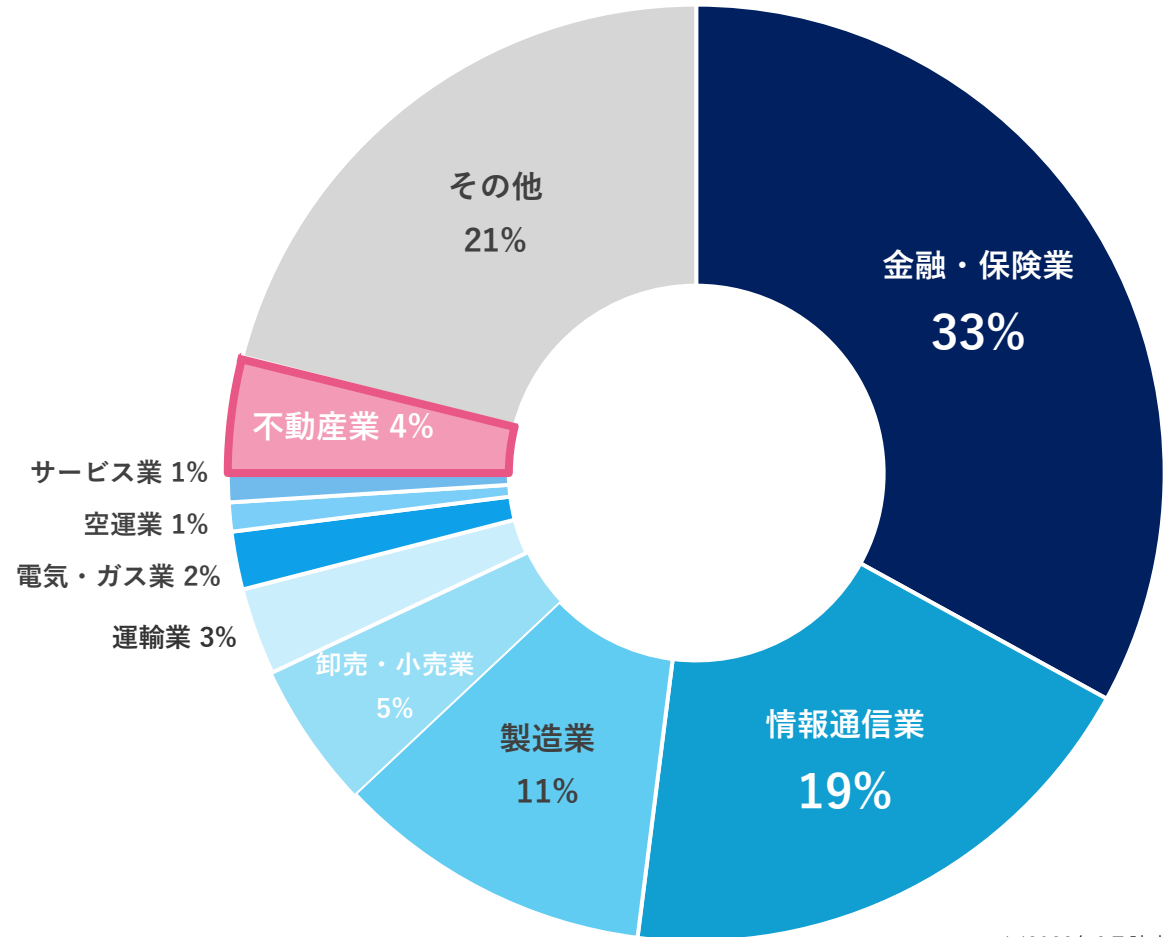
業種を超えて幅広く提供可能なDX支援サービスの構成比

金融/保険業界を中心に、さまざまな業界にDX支援サービスを提供。

業界別クライアント構成

不動産以外 **96%**

不動産業界 **4%**



※2022年3月時点

顔認証SaaSプラットフォーム「FreeiD」によるスマートシティソリューション

顔認証SaaSプラットフォーム「FreeiD」によるスマートシティソリューション事業。都市の抱える諸問題に対して、当社が培ったテクノロジーの開発力をSaaSおよびPaaS提供することで持続可能な都市づくりに貢献。誰もが安心して暮らせる社会の実現を目指す。



esportsパーク「RED° TOKYO TOWER」の 入場サービスにFreeiDが採用

2022年4月に東京タワーフットタウン内に開業したesportsパーク「RED° TOKYO TOWER」における本人認証としてFreeiDが採用。すでにFreeiDに登録済みのユーザーは新規の本人確認は不要。新たなユーザー体験を提供します。



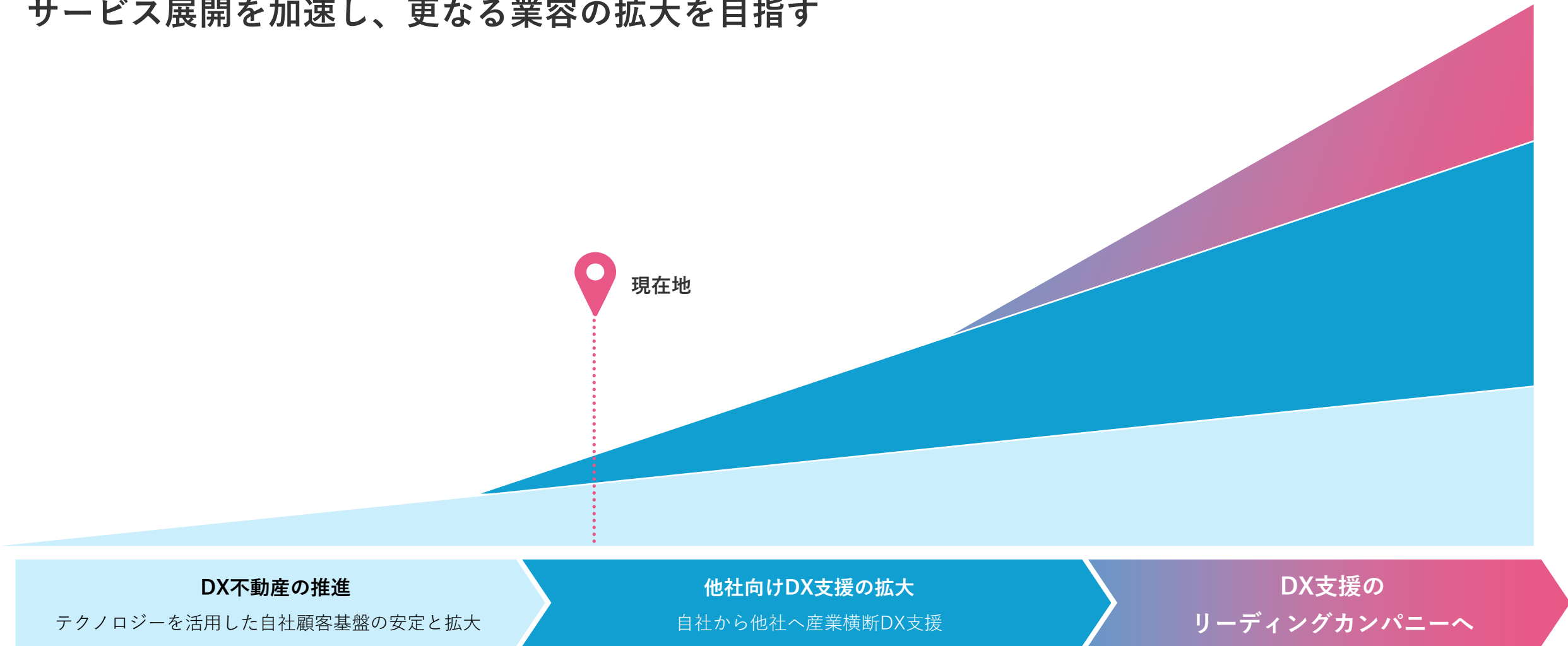
FreeiDを活用した利用シーンイメージ



esportsパーク「RED° TOKYO TOWER」の入場ゲート



DX不動産推進を通じて確立したDXノウハウをコアコンピタンスとして他社展開することで、サービス展開を加速し、更なる業容の拡大を目指す



Appendix

リアルエステートコインが好評

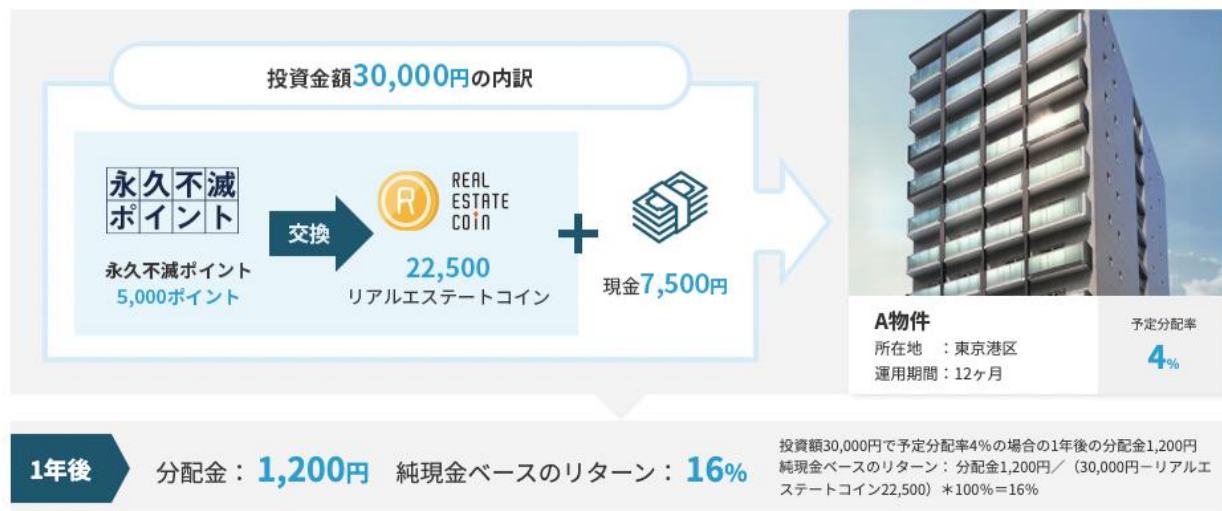
他社のポイントをRimple（リンプル）で使用できるリアルエステートコインに交換し、投資をすることができます。このリアルエステートコインは、「1コイン=1円」の価値で不動産に投資することができます。

 永久不滅ポイント セゾンポイント	 Hapitas ハピタス	 モッピー
 WILLsCoin WILLs	 Premium プレミアム優待クラブポイント	

※ポイントの交換率は各社により異なります。

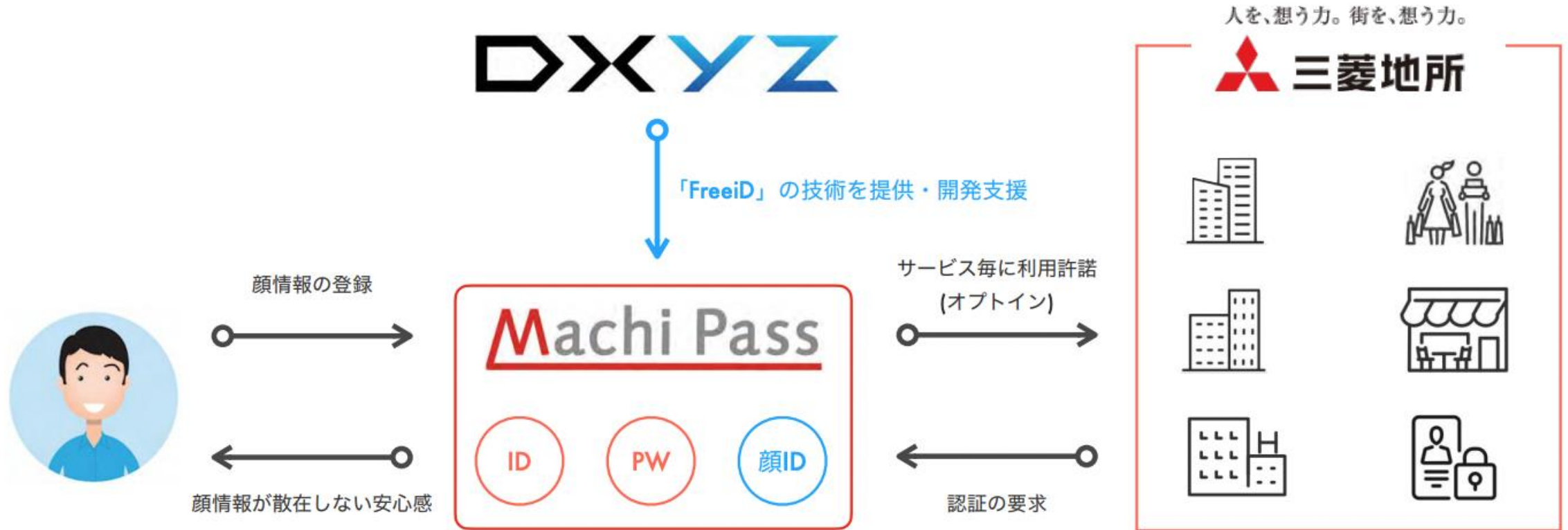
ポイントを使った投資例

例えば下記物件に30,000円を投資する場合



注意事項 ※当社が不動産特定事業法のもとの事業者となる匿名組合に出資を行っていただき、当初予定通りの匿名組合利益を計上した際の最大の分配金となります。賃料の下落や空室、災害等により、対象不動産の価値が毀損した場合には、この分配金より低くなる、もしくは、分配金が発生しない場合があります。また、対象不動産の価値が著しく毀損した場合には、出資元本を毀損する場合があります。

三菱地所 顔認証サービス “Machi Pass FACE” 構築を開発支援



2025年の壁を前にしたDX需要の高まり

2025年の崖

DXを妨げる複雑化・老朽化・ブラックボックス化した既存システムの課題を克服できない場合に生じる国際競争への遅れや経済停滞



2025年以降の経済損失

最大 **12** 兆円/年

2025年までのIT人材不足

約 **43** 万人

IT予算のうちシステムの維持管理費

2025年までに **90** %以上



保守優先にリソースが割かれ、データ活用による付加価値の創出が困難

参考：経済産業省「DXレポート~ITシステム「2025年の壁」の克服とDXの本格的な展開~」

SDGs専用サイトを開設、持続可能な社会実現に向けた基本方針を策定

開設の経緯

「進化・変革とサステナビリティの両立」という中期ビジョンのもと、当社の持続可能な社会実現に向けた姿勢を明文化し、従業員をはじめとしたステークホルダーへの再周知・浸透を図るため、専用サイトを開設いたしました。

プロパティエージェントのサステナビリティ方針

企業理念の実践を通じて、社会の課題を解決するとともに、社会・環境の価値と事業活動による価値を統合し、持続可能な社会の実現と企業価値の向上・永続経営に努めます。



本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。